

Cet article est disponible en ligne à l'adresse :

http://www.cairn.info/article.php?ID_REVUE=INSO&ID_NUMPUBLIE=INSO_134&ID_ARTICLE=INSO_134_0042

Transmission du patrimoine et impôt successoral. L'impact sur les transferts entre générations

par Luc ARRONDEL

| Caisse nationale des Allocations familiales | *Informations sociales*

2006/6 - N° 134

ISSN 0046-9459 | pages 42 à 53

Pour citer cet article :

— Arrondel L., Transmission du patrimoine et impôt successoral. L'impact sur les transferts entre générations, *Informations sociales* 2006/6, N° 134, p. 42-53.

Distribution électronique Cairn pour Caisse nationale des Allocations familiales.

© Caisse nationale des Allocations familiales. Tous droits réservés pour tous pays.

La reproduction ou représentation de cet article, notamment par photocopie, n'est autorisée que dans les limites des conditions générales d'utilisation du site ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Toute autre reproduction ou représentation, en tout ou partie, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit, est interdite sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, en dehors des cas prévus par la législation en vigueur en France. Il est précisé que son stockage dans une base de données est également interdit.

Luc Arrondel – chercheur au CNRS, membre du PSE

Transmission du patrimoine et impôt successoral

L'impact sur les transferts entre générations



Si une majorité de Français s'accordent sur une réduction de la fiscalité des successions, tous ne sont pas concernés : seulement 27 % des transmissions (en 2000) contribuent à l'impôt sur les successions. Les donations connaissent un certain succès en lien avec les mesures fiscales avantageuses. Mais au-delà, pourquoi transmet-on à ses enfants ? Des profils types éclairent la personnalité du donateur et ses motivations...

*"Elle m'avait donné trois fils et une fille,
dont j'aurais joyeusement échangé n'importe lequel,
voire les quatre, contre une Porsche neuve"*
John Fante

Les transferts publics dont bénéficient les différentes générations font apparaître un fort déséquilibre entre les âges : 19 % du PIB pour les 60 ans et plus (alors qu'ils ne constituent que 20 % de la population), 17 % pour les autres... Ce déséquilibre est très partiellement compensé par les transferts privés au sein de la famille : dans ce cas, les flux financiers descendent beaucoup plus les générations (5,5 % du PIB) qu'ils ne les remontent (0,15 %). Serait-il possible de développer ces mécanismes de solidarité intergénérationnelle privée aux fins de réduire les inégalités entre cohortes (hypothèse dite du "retour familial") ? C'est à cette question que nous voudrions nous intéresser ici, en étudiant plus précisément le lien entre fiscalité des successions et pratiques d'héritage ⁽¹⁾.
Question d'actualité s'il en est, puisque la transmission

du patrimoine a récemment fait l'objet de deux réformes importantes. Réforme fiscale, tout d'abord : certains avantages ont été revus ou étendus dans la loi de finance pour 2006 – réduction des droits, augmentation du seuil des abattements, exemption pour certaines donations (cf. *infra*)... Réforme du droit de la famille ensuite, le législateur ayant procédé, en février 2006, à des aménagements du Code civil de 1804 concernant successions et libéralités (200 articles ont ainsi été modifiés) : possibilité pour un enfant de renoncer à sa part réservée au profit d'un frère ou d'une sœur handicapé(e) (pacte de famille), transmissions dites "transgénérationnelles" aux petits-enfants, modification des règles du Pacte civil de solidarité (PACS), réduction des droits d'usufruit du conjoint survivant pour les familles recomposées, gestion des indivisions, mandat à "effet posthume" pour assurer la continuité de la gestion d'entreprise ⁽²⁾...

La fiscalité des transmissions entre générations et ses réformes récentes

En France, les descendants en ligne directe (enfants ou enfants représentés) héritent, de droit, de la réserve. Le solde du patrimoine constitue la "quotité disponible" que l'on peut allouer librement par testament (Arrondel et Masson, 1999). Si la succession se fait *ab intestat*, les héritiers se la répartiront également ⁽³⁾. Cette notion de réserve, héritée du droit romain, tranche avec les règles de succession en vigueur dans les pays anglo-saxons où les parents ont la liberté de tester ⁽⁴⁾.

En France, les droits de succession sont calculés sur la part héritée en fonction du montant reçu et du lien de parenté. Pour les enfants, cet abattement vient d'être fixé dans la loi de finance pour 2006 à 50 000 euros. Le barème de l'impôt dépend alors du lien de parenté et du niveau de la part taxable (le taux maximum est de 40 % au-delà de 1 700 000 euros). Là encore, le droit français se distingue du droit anglo-saxon qui prévoit que seul le montant légué est taxé (*death tax*). On notera que contrairement à une idée reçue, aux États-Unis, le taux supérieur de l'impôt successoral est de 55 %, donc supérieur au cas français.

Concernant les donations *inter vivos* en ligne directe, chaque parent peut désormais verser 50 000 euros en

franchise de droit tous les six ans. D'autres avantages fiscaux liés aux donations ont été adaptés à l'allongement de la vie : réduction de droits de 50 % lorsque le donateur a moins de 70 ans (au lieu de 65 ans jusqu'à présent), et réduction de 30 % entre 70 et 80 ans ⁽⁵⁾.

Les pratiques de transmission sont-elles influencées par la fiscalité ?

Les "donations Sarkozy" mises en place durant l'été 2004 (loi du 9 août relative au soutien à la consommation et à l'investissement) et applicables jusqu'en décembre 2005, permettant des dons d'argent (aux enfants, petits-enfants, neveux ou nièces) en franchise de droits (jusqu'à 30 000 euros sous réserve que le donataire soit majeur), nous fournissent une expérience récente ⁽⁶⁾. L'objectif était d'accélérer la circulation du capital entre les générations afin d'*"encourager les jeunes générations à consommer"* (on hérite aujourd'hui en moyenne à 47 ans, contre 42 ans, quinze ans auparavant). Ce type de donation a rencontré un succès certain. Fin novembre 2005, on comptait en effet plus d'un million d'actes enregistrés par les services des impôts (1 106 949 exactement) et près de 18 milliards d'euros ainsi donnés.

Cet impact de la fiscalité s'observait déjà pour les donations traditionnelles (*cf.* graphique). Ainsi, en 1981, les ménages anticipant l'instauration de l'Impôt sur les grandes fortunes (IGF), le nombre de donations a augmenté de 28 %. À l'époque courait aussi la rumeur d'une éventuelle suppression de leurs réductions fiscales. Ainsi, entre 1981 et 1987, on constate que la diminution du nombre de donateurs correspond à la période où certains avantages ont été supprimés. À partir de 1992, date à laquelle les donations précédant le décès d'au moins dix ans n'entraient plus dans le calcul des droits de succession, à condition qu'elles ne dépassent pas un montant de 300 000 francs, le nombre de donations est passé de 140 000 à 345 000 (dons manuels exclus) en 2000, date à laquelle elles ont atteint un sommet ⁽⁷⁾. En 1996, cette tendance a aussi bénéficié de l'élargissement des réductions fiscales aux donations vers les petits-enfants. Cette forte croissance (11 % par an en moyenne) s'est interrompue en 2000, suivie d'une baisse régulière (−11 % par an en moyenne). Cette inversion de tendance

pourrait s'expliquer par un phénomène de "saturation" de la pratique chez les personnes désirant donner à leurs enfants tout en profitant de ce coup de pouce fiscal.

Lorsqu'on interroge les Français donateurs sur leurs motivations à transmettre, la sensibilité de leurs comportements à la fiscalité ressort encore (Arrondel et Laferrière, 2001). Même si la raison la plus souvent invoquée concerne les problèmes de partage entre les enfants (40 %), environ un sur quatre avance des raisons fiscales (40 % parmi ceux âgés de plus de 65 ans dont la richesse était susceptible d'être taxée en cas de décès ⁽⁸⁾). Un ménage sur cinq déclare que le financement d'un projet émanant des enfants (achat d'un logement, création d'entreprise...) a été déterminant dans sa décision.

Réduction de la fiscalité sur les transmissions et paiement de l'impôt

Une bonne majorité de Français est, en outre, favorable à une réduction de la fiscalité sur les successions. Ainsi plus des trois quarts des 35-55 ans sont-ils partisans d'un allègement des droits de succession ou de mutation en ligne directe (*i.e.* parents-enfants), et ce, quel que soit le montant transmis ⁽⁹⁾. Toute réforme allant dans ce sens, comme l'ont été les mesures récentes, apparaîtra donc comme très populaire.

Paradoxalement, les Français sont loin d'être tous concernés par le paiement de l'impôt sur les successions. Dans les années quatre-vingt, selon les données de la direction générale des impôts, seul un décès sur deux était déclaré au fisc. En 1994, 60 % des décès ont donné lieu à une déclaration. Pour l'année 2000, le receveur des impôts a enregistré les successions des deux tiers des défunts de l'année ⁽¹⁰⁾.

En 2000, tous héritiers confondus, c'est donc moins d'une succession déclarée sur deux qui était imposable (41 %, contre 45 % en 1994). S'agissant uniquement des transferts aux enfants (voir tableau), c'est moins d'un tiers des successions déclarées qui donnaient lieu à paiement de droits de mutation (environ 30 %, contre 32 % en 1994).

Sur la population totale des défunts en 2000, seul un bon quart environ des transmissions (27 %) contribuait ainsi à l'impôt sur les successions. Quant aux transferts entre

parents et enfants, ils n'étaient taxés que dans un cas sur cinq.

Par ailleurs, le paiement des taxes sur les successions apparaît extrêmement concentré (voir tableau) : les deux tiers du total des impôts concernant les transmissions aux enfants ont été payés sur les successions des 10 % des défunts les plus riches (et près d'un quart par le 1 % le plus riche). Cette concentration était encore plus forte quinze ans auparavant (80 % des impôts payés par les 10 % les plus riches, un tiers par le 1 % le plus fortuné). Ceci confirme que les avantages fiscaux accordés aux donations à partir de 1992 (exemption des droits tous les dix ans) ont surtout profité à la population la plus aisée : au sein des 10 % des défunts les plus riches, plus de 60 % avaient effectué des donations qui représentaient, en valeur, les deux tiers du total donné.

La donation : une pratique peu diffusée

Selon les enquêtes "Patrimoine" de l'INSEE ⁽¹¹⁾, environ un parent français sur dix déclare avoir fait une donation (déclarée au fisc ou non) à ses enfants adultes. Cette proportion a augmenté entre 1992 et 2004, passant de 9 % à 13 %, croissance traduisant vraisemblablement, là encore, l'impact des avantages fiscaux. On dénombre deux fois plus de parents donateurs (à patrimoine donné) parmi ceux dont la richesse est susceptible d'être taxée en cas de décès (et trois fois plus chez les "riches" de plus de 65 ans) ⁽¹²⁾.

Il n'en reste pas moins qu'une majorité de parents susceptibles de bénéficier des mesures fiscales n'a pas effectué de transferts financiers vers ses descendants directs. En fait, l'impact de la fiscalité sur la pratique de la donation est étroitement lié aux motifs de transmission des parents. La minimisation de la fiscalité y apparaît comme une seule des facettes.

Pour illustrer l'hétérogénéité des motifs mis en œuvre lors d'une transmission intergénérationnelle, imaginons la situation suivante : des parents doivent léguer la maison de famille (qui ne doit pas être vendue) à un de leurs enfants, tous étant déjà propriétaires. À qui transmettre ? Les réponses à cette question sont très diverses. Trois individus sur dix pensent que le bien doit aller à l'enfant le mieux en mesure d'assurer la vieillesse des parents, un

sur quatre à celui qui prend le plus soin de la maison. Les autres répondants se répartissent également (environ 15 %) entre les trois items suivants : soit à l'héritier ayant lui-même des enfants à qui la transmettre ; soit à l'enfant le plus dans le besoin ; soit en respectant la tradition familiale. Donner la maison à "l'enfant préféré" n'est pratiquement jamais avancé (moins de 0,5 % des réponses) ⁽¹³⁾.

Le recours aux modèles de comportement, en particulier économiques, permet de lire ces différentes pratiques. Les deux premières réponses s'inscrivent dans des logiques d'échange (la maison comme "bâton de vieillesse", la maison en compensation de son entretien). Donner en fonction des besoins des héritiers correspond à une logique d'altruisme. Les deux dernières raisons avancées invoquent des logiques de réciprocité indirecte impliquant plus de deux générations, que cette logique soit prospective (on donne à qui peut transmettre) ou rétrospective (on donne en fonction des pratiques héritées).

Pourquoi transmet-on à ses enfants ?

Les legs décrits dans les modèles économiques (Arrondel et Masson, 2006 ; Pestieau, 2003) peuvent être classés selon différents critères non exclusifs : ils sont soit planifiés, soit accidentels, suivant qu'ils répondent ou non à une volonté de transmission ; ils sont familiaux si la présence et les caractéristiques des enfants influencent les montants transmis ; ils sont égoïstes s'ils ne prennent pas en compte le bien-être des générations futures.

> Le legs accidentel et la rente viagère

L' "*hypothèse du cycle de vie*", développée à la fin des années cinquante par le prix Nobel Franco Modigliani, nous permet de justifier de l'existence de legs involontaires. Le message central de ce modèle réside dans le fait que le principal motif d'épargne concerne le financement de la retraite : le patrimoine est destiné à assurer la consommation des vieux jours. Si les revenus sont nuls ou faibles durant la retraite, le profil patrimonial selon l'âge aura une forme en cloche typique : durant sa période d'activité, l'individu accumule un stock de patrimoine qu'il liquide ensuite pour maintenir son niveau de consommation. Sous sa version la plus simple, ce modèle

de comportement exclut donc tout transfert aux enfants, et la fiscalité sur les successions n'a alors aucune influence sur l'épargne.

Deux hypothèses peuvent cependant remettre en cause ce scénario d'un patrimoine totalement consommé en fin de vie : d'une part, l'incertitude concernant la durée de la vie conjugée à l'inexistence ou à l'imperfection du marché des rentes viagères ; d'autre part, l'existence d'autres motifs d'épargne, en particulier un motif de transmission.

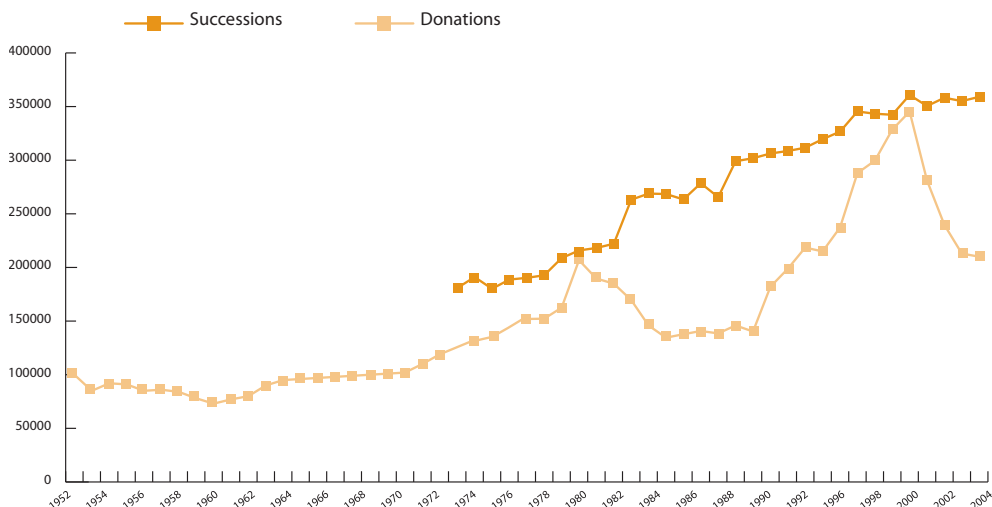
La durée de vie étant aléatoire, et soucieux de ne pas laisser de dettes à leur mort, les ménages peuvent être amenés, par précaution, à laisser un patrimoine au décès. Cette richesse correspond alors à un legs accidentel destiné initialement à couvrir le risque de se retrouver sans ressources aux âges élevés. En d'autres termes, ce type d'héritage correspond au montant des biens qui auraient été consommés "si Dieu avait prêté une vie plus longue". Là encore, la fiscalité sur les successions n'influence pas les comportements patrimoniaux.

Pour éviter les dettes à sa mort, l'individu peut également transformer son patrimoine en rente viagère. Pour cela, il dispose de deux possibilités : le marché des assurances tout d'abord (la diffusion des rentes viagères reste cependant marginale) ou la famille. Dans ce dernier cas, le contrat est le suivant : tout se passe en fait comme si les parents achetaient une rente à leur(s) descendant(s) dont le prix correspondrait au montant des transmissions (donations ou héritages). En échange, le ou les enfant(s) s'engage(nt) à prendre en charge les parents durant leurs vieux jours, que les soins apportés soient monétaires, en nature ou en temps (pratique courante au XIX^e siècle, cf. Arrondel et Grange, 2002). La part d'héritage sera alors fonction de l'engagement de chacun des descendants. Dans ce contexte, taxer l'héritage revient à augmenter le prix des services fournis et donc à en diminuer la demande, au travers des montants transmis aux enfants.

> Le legs d'échange

Dans une logique d'échange, les dons ou la promesse de l'héritage sont utilisés par les parents comme moyen de paiement (immédiat ou différé) pour l'aide dont ils peuvent bénéficier de la part de leurs enfants qui remplissent

Graphique - Nombre de successions et de donations déclarées



Source : DGI.

Tableau : Transmissions déclarées (héritage et donations) aux enfants en 2000

Montant total des legs par décile	Transmissions : successions + donations	Transmissions moyenne	Part du total des transmissions	Nombre de transmissions taxées	Part du total des impôts	Nombre de donateurs	Part du total des donations
Décile 1	0,7	37 954	0,6	2,1	0,0	0,8	0,0
Décile 2	1,9	107 885	1,9	1,2	0,0	1,8	0,1
Décile 3	2,9	181 386	4,1	0,3	0,0	4,3	0,8
Décile 4	3,9	251 474	5,0	0,6	0,0	5,7	1,5
Décile 5	4,9	329 661	6,5	24,5	2,5	8,3	1,9
Décile 6	6,2	424 268	7,3	29,7	3,1	13,4	4,5
Décile 7	7,8	537 912	8,8	28,1	3,9	12,4	4,5
Décile 8	10,0	707 934	10,9	63,6	10,3	20,5	10,5
Décile 9	14,4	1 031 940	14,1	76,9	17,1	23,6	10,9
Décile 10	47,3	3 376 491	41,0	96,0	63,0	40,0	65,2
Global	100,0	625 348	100,0	29,2	100,0	12,1	100,0
P95	36,0	5 077 648	30,8	99,2	48,0	46,6	54,7
P99	18,0	11 514 489	15,6	100,0	24,4	62,3	35,4

* Estimations.

Source : DGI Insee, enquête Mutations à titre gratuit, 2000.

Légende : les 10 % des défunts les plus riches (Décile 10) transmettent à leurs enfants 47,3 % du total légué en 1994 (donations antérieures de moins de dix ans comprises). Le montant moyen transmis par ces défunts est de 3 376 491 FF. À ce niveau de richesse, 96 % des successions sont taxées, taxes correspondant à près de 63 % de la somme totale des impôts payés en 2000. 40 % des riches défunts avaient effectué une donation dans les dix dernières années pour un montant représentant les deux tiers des sommes données.

ainsi une fonction de soutien, de services ou “d’attention” (Bernheim *et al.*, 1985 ; Cox, 1987). Les réceptions patrimoniales seront ainsi liées directement aux services rendus par les descendants. Là encore, taxer les transferts intergénérationnels revient à augmenter le prix des services fournis par les enfants et, en conséquence, diminue la valeur du legs.

> Le legs altruiste

Lorsque les parents sont altruistes (Becker, 1991), les transferts sont destinés à rapprocher les niveaux de vie entre générations (altruisme intergénérationnel) ou entre frères et sœurs (altruisme intragénérationnel), ce, afin de maximiser le bien-être global de la famille. Les ressources des enfants seront un facteur (négatif) essentiel pour expliquer les montants transmis. Les transferts devraient intervenir lorsque les enfants en ont le plus besoin, en particulier sous forme d’aides ou de donations entre vifs. Dans ce cas, alourdir la fiscalité des transferts revient à taxer la consommation des héritiers, ce qui risque de se traduire par une diminution des transferts intergénérationnels. En revanche, avantager fiscalement les donations devrait inciter à y recourir, plutôt que d’attendre le décès pour léguer sa fortune ⁽¹⁴⁾.

> Le legs paternaliste

Ce type de legs suppose que les parents tirent simplement du plaisir à transmettre à leurs enfants.

Contrairement à l’altruisme, les caractéristiques des enfants ne sont alors pas des déterminants de la transmission. Seul entre en compte le nombre de descendants qui devrait avoir un effet positif sur le montant de la succession ou de la donation. Dans ce cadre théorique, alourdir les droits de succession aura donc un effet négatif sur les montants transmis. En avantageant fiscalement les donations par rapport aux héritages, on devrait observer une augmentation de ce type de transfert.

> Le legs capitaliste

Avec le legs capitaliste, ce n’est plus la satisfaction de transmettre un patrimoine important à ses enfants qui joue, mais celle que l’individu retire de sa richesse. Ce qui est primordial pour lui, c’est d’accumuler la fortune

la plus grande possible au cours de sa vie. Cette satisfaction à détenir un gros patrimoine peut se fonder sur différentes motivations : volonté de puissance, recherche de pouvoir économique ou de prestige social, ou encore désir de se perpétuer à travers la transmission de richesse (notamment une entreprise). Selon ce principe, les considérations familiales n'entrent pas en compte ou de manière secondaire. La logique pourrait même être inverse : c'est le désir de se perpétuer à travers le patrimoine qui influencerait la fécondité du ménage. L'impact de la fiscalité sur la transmission dépendra en fait du motif intrinsèque. S'agissant du désir d'éternité, il est clair que plus on laisse, plus forte est la mémoire : taxer les héritages conduit alors à encore plus d'épargne (ou à une délocalisation de sa fortune). Ces individus pourraient tirer profit d'une législation favorable aux fondations. Mais ce type de transferts n'avantage pas forcément les donations faites de leur vivant, en particulier si la motivation réside dans le pouvoir économique.

> Le legs rétrospectif et les réciprocités indirectes entre générations

L'intuition qui préside au legs rétrospectif considère que les pratiques de transmission au sens large (éducation des enfants, montant et mode de dévolution du patrimoine transmis...) des parents à l'égard de leurs enfants s'inspirent (notamment lorsque l'information quant à l'avenir des enfants est trop partielle) de celles pratiquées par leurs propres parents vis-à-vis d'eux-mêmes. Cet ancrage des comportements dans le passé devrait logiquement transparaître à d'autres niveaux plus qualitatifs. Notamment, dans la forme de la transmission choisie qui serait alors inspirée de celle adoptée par les ascendants : la donation reçue des parents conduirait à la donation versée aux enfants. Il en irait de même pour l'aide ou pour l'héritage avec testament. Empiriquement, on observe bien, entre autres, que le patrimoine hérité influence fortement le patrimoine transmis et que les donataires sont plus souvent donateurs (Arrondel et Masson, 2006).

Pour expliquer cette reproduction des comportements d'une génération à l'autre, les sociologues de la famille invoquent l'existence d'autres formes d'héritage,

Bibliographie

> L. Arrondel et A. Laferrère, "Les partages inégaux des successions entre frères et sœurs", **Économie et statistique**, n° 250, 1992, p. 29-42.

> L. Arrondel et A. Laferrère, "Taxation and Wealth Transmission in France", **Journal of Public Economics**, n° 79, 2001, p. 3-33.

> L. Arrondel et A. Masson, "Altruism, Exchange or Indirect Reciprocity: What Do the Data on Family Transfers Show?", in **The Economics of Giving, Reciprocity and Altruism**, J. Mercier-Ythier et S. C. Kolm (éd.), North Holland, 2006 (à paraître).

> L. Arrondel et A. Masson, "Les transferts entre générations : l'État, le marché, la famille", **Futuribles**, n° 247, 1999, p. 5-40.

> L. Arrondel et C. Grange, "Le cycle de vie patrimonial de Pierre Trambert : essai d'analyse économique des pratiques d'accumulation d'un cultivateur de Loire-Inférieure à la fin du XIX^e siècle", **Annales de démographie historique**, 2002, p. 255-286.

qu'elles soient morales, culturelles ou sociales : dès lors, le bien légué n'a pas qu'une valeur d'usage ou marchande, il possède également une valeur symbolique ou affective. Sa transmission est le plus souvent accompagnée d'un mode d'emploi ou de recommandations pour son utilisation (Masson et Gotman, 1991). Dans ce cas, la cohérence familiale repose surtout sur ces valeurs extra-économiques que les parents inculquent à leurs enfants dès leur plus jeune âge.

Cette influence de la tradition apparaît également dans les comportements de transfert au sein des communautés pour lesquelles les liens de parenté étaient régis par des principes de réciprocité indirecte tels que décrits par Mauss (1950) et Lévi-Strauss (1958). Deux dimensions interviennent dans ces mécanismes qui font intervenir une troisième génération : la dimension temporelle et la dimension générationnelle (Arrondel et Masson, 1999). La réciprocité peut être rétrospective et descendante (des parents vers les enfants) : le legs rétrospectif en est une illustration (voir *supra*). Elle peut aussi être prospective et ascendante (des enfants vers les parents) : les enfants aident leurs vieux parents, espérant ainsi bénéficier eux-mêmes d'une aide pour leurs vieux jours. Les autres formes de réciprocité indirectes, soit rétrospective et ascendante, soit prospective et descendante, peuvent être illustrées, pour la première, par le système public de retraite (on paie la retraite de ses parents dans la perspective d'en percevoir une financée par ses enfants), pour la seconde, par le modèle dynastique ou capitaliste (on transmet à ses enfants dans la perspective qu'ils transmettent eux-mêmes aux leurs).

Conclusion

Aucun système légal ou fiscal ne peut déterminer complètement les transferts entre les générations. Mais les individus, en fonction de leurs motivations et désirs, adaptent leurs pratiques à la législation. Même si on constate qu'ils sont loin de profiter au maximum de ces mesures, on observe une forte réactivité des comportements de donation à la taxation. Des motifs d'épargne autres que la simple minimisation de la fiscalité interviennent dans ces décisions, ne serait-ce que la volonté de donner ou non à ses enfants (*cf.* la citation de J. Fante

en exergue !). D'autant qu'en matière de succession, peu sont concernés par l'impôt successoral. Rappelons qu'entre parents et enfants, seule une succession sur cinq est taxée. Cette dimension comportementale s'avère donc essentielle pour évaluer l'impact d'une mesure législative sur les transferts entre générations. ⁿ

NOTES

1 - Ce texte a bénéficié d'un travail commun avec André Masson sur le thème des "Solidarités publiques et familiales entre âges et générations". Je remercie également Marie Cordier de l'INSEE pour m'avoir fourni les statistiques issues de l'enquête DGI de l'année 2000, et Marie-Christine Paoletti pour sa relecture précieuse.

2 - Pour plus de détails, on peut consulter le **Rapport portant réforme des successions et des libéralités**, présenté à l'Assemblée nationale par S. Huygues, en 2006.

3 - Selon les chiffres de la direction générale des impôts, on estime qu'environ une succession sur dix fait l'objet d'un partage inégalitaire entre les héritiers, s'expliquant le plus souvent par l'existence de donations antérieures non compensées (Arrondel et Laferrière, 1992).

4 - Aux États-Unis, l'équi-répartition entre enfants héritiers est cependant le cas le plus courant (environ 80 %, Pestieau, 2003).

5 - Ces réductions valables pour les donations en pleine propriété ou en usufruit sont réduites à respectivement 35 % et 10 % pour les donations en nue-propriété.

6 - Les avantages fiscaux des "donations Sarkozy" pouvaient se cumuler avec ceux des autres donations.

7 - Si l'on y inclut les dons manuels, les donations représentaient 30 milliards d'euros, et les successions 27 milliards d'euros.

8 - La taxation d'une succession dépend non seulement du montant du patrimoine transmis, mais également du nombre d'héritiers (c'est la part héritée qui fait l'objet de droit de mutation).

9 - Données issues de l'enquête TNSofres-Delta 2002, à partir d'un échantillon représentatif de Français âgés de 35 à 55 ans.

10 - Selon le Code des impôts, la déclaration de succession est obligatoire, sauf s'il n'y a aucun bien, ou encore que l'actif successoral (en ligne directe ou entre époux) ne dépasse pas 10 000 euros (3 000 euros pour les autres héritiers).

11 - Les enquêtes "Patrimoine" de l'INSEE sont réalisées tous les six ans, la première datant de 1986.

12 - En 1992, avant la réforme "des dix ans", le nombre de donateurs parmi les parents ayant un patrimoine taxable était sensiblement plus faible : 20 % sur la population des donateurs potentiels, et 34 % chez ceux d'entre eux ayant plus de 65 ans (Arrondel et Laferrière, 2001).

13 - Ces données sont issues de l'enquête TNSofres-Delta déjà citée.

14 - Le législateur invoque d'ailleurs ces raisons pour justifier certaines réformes récentes (en particulier les "donations Sarkozy" ou le pacte successoral – les enfants pouvant renoncer à leur réserve – cherchant à privilégier un enfant handicapé).

> G. S. Becker, *A Treatise on the Family*, Enlarged Edition, Harvard University Press, 1991.

> B. D. Bernheim, A. Shleifer et L. H. Summers, "The Strategic Bequest Motive", *Journal of Political Economy*, n° 93, 1985, p. 1045-1076.

> D. Cox, "Motives for Private Income Transfers", *Journal of Political Economy*, n° 95, 1987, p. 508-546.

> C. Lévi-Strauss, *Anthropologie structurale*, Plon, 1958.

> M. Mauss, *Sociologie et anthropologie*, PUF, Paris, 1950.

> A. Masson et A. Gotman, "L'un transmet, l'autre hérite...", *Économie et prévision*, n° 100-101, 1991, p. 207-230.

> P. Pestieau, "The Role of Gift and Estate Transfers in the United States and in Europe", in A. H. Munnell et A. Sunden, *Death and Dollars: The Role of Gifts and Bequests in America*, Washington, Brookings Institution Press, 2003, p. 64-90.